



A-Leisure Recreatiemakelaars

Dam 13, 4461 HV Goes
0113 - 22 84 60
mail@aleisure.nl
www.aleisure.nl

In deze brochure...

Ons succesplan

Stap voor stap naar een succesvolle verkoop

Aandachtspunten

Bij de verkoop van uw recreatiewoning

Wat vraag ik voor mijn recreatiewoning?

Realistisch advies

Multi-media en marketing

Kies het pakket dat bij u past

7 redenen om voor A-Leisure te kiezen

De makelaar die voor u gaat

Ons succesplan

Stap voor stap naar een succesvolle verkoop

U bent voornemens uw recreatiewoning te koop te zetten. Hierbij is het belangrijk dat u kiest voor de makelaar die u een goed gevoel geeft en daarnaast het beste totaalpakket biedt om uw recreatiewoning succesvol te verkopen. Dan bent u bij A-Leisure Recreatiemakelaars aan het goede adres!

1

Persoonlijk gesprek

Elke verkoopopdracht start met een vrijblijvend en persoonlijk kennismakingsgesprek met één van onze makelaars. Tijdens dit gesprek worden in elk geval de volgende onderwerpen besproken:

1. Waardebepaling van uw recreatiewoning.
2. Advies over de te hanteren vraagprijs.
3. Advisering over de te voeren verkoopstrategie en mogelijkheden dienstverlening A-Leisure Recreatiemakelaars.
4. Tarief, kosten en voorwaarden.

Vervolgens wordt er altijd een schriftelijk verkoopadvies aan u bevestigd.



mijnnvm.nl



Verkoopopdracht

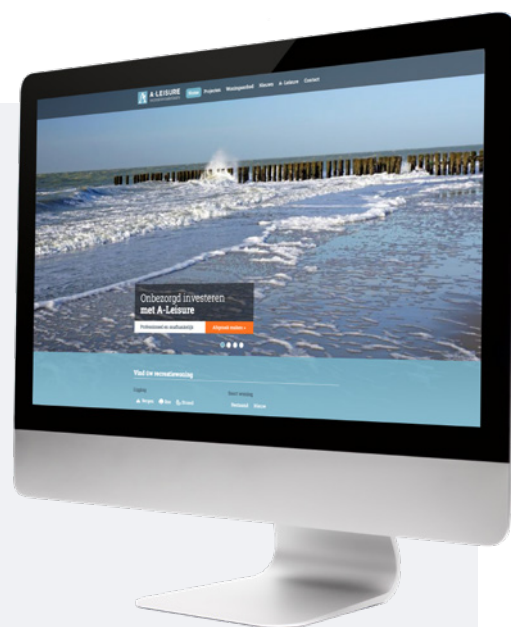
2

Wanneer wij van u het vertrouwen hebben gekregen en u gekozen heeft voor A-Leisure Recreatiemakelaars dan kiest u voor betrouwbaarheid, service en deskundigheid. Wij zijn lid van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM), het kwaliteitslabel in de makelaardij. Vervolgens gaan we verder met:

1. Opmaak en ondertekening Opdracht tot Dienstverlening bij verkoop van een recreatiewoning volgens de NVM-voorwaarden.
2. Aanmaak persoonlijk digitaal klantendossier via 'MijnNVM'. Hiermee heeft u 24/7 inzicht in de voortgang van de verkoop en hiermee vult u vooraf enkele belangrijke formulieren in.
3. De opdrachtverstrekking voor het uitvoeren van het gekozen startpakket.
4. De aanvraag voor het verplichte energielabel. U vraagt het zelf aan of besteedt het uit aan ons.
5. De overige details en maken we afspraken met betrekking tot bezichtigingen.

A-Leisure Recreatiemakelaars is toonaangevend in de wijze van presenteren van uw recreatiewoning. Wij presenteren uw recreatiewoning op funda.nl op de meest uitgebreide wijze! We nemen het hele pakket graag met u door.

1. We zorgen altijd voor: een professionele fotoreportage, interactieve plattegronden, woningvideo, digitale verkoopbrochure en 360° foto's. U kiest één van onze uitgebreide startpakketten. Zie verderop in deze brochure bij 'Multi-media en marketing'.
2. Indien gewenst kunt u vooraf de tekst en foto's bekijken. Na uw akkoord zullen we de gegevens pas publiceren.
3. Uw recreatiewoning wordt gepresenteerd op de volgende internetsites: www.aleisure.nl en www.funda.nl.
4. Er wordt zo mogelijk een te koop aanduiding geplaatst bij de recreatiewoning (tuinbord en/of raambord).
5. Uw recreatiewoning wordt vermeld in onze etalage in het centrum van Goes.



funda



Full-service

We begeleiden het verkooptraject van begin tot eind en zijn uw partner en adviseur tijdens de gehele verkoopperiode (en daarna). In grote lijnen verloopt het verkooptraject als volgt:

1. We plannen de bezichtigingen en voeren deze uit, op afspraak ook buiten kantooruren en in het weekend.
2. We voeren, in nauw overleg met u, de onderhandelingen met een potentiële koper.
3. Na overeenstemming leggen we de afspraken vast in een NVM-model koopovereenkomst.
4. We zorgen voor de juiste onder-tekening van de koopovereenkomst door koper en verkoper en verzending aan de notaris die de levering zal uitvoeren.
5. We bewaken eventuele termijnen voor ontbindende voorwaarden en bankgarantie en controleren de leveringsakte van de notaris.
6. We arrangeren een laatste opleveringsinspectie voor de koper kort voor de juridische levering van de recreatiewoning en zijn daar bij aanwezig.
7. Bij de juridische (notariële) levering op het kantoor van de notaris zijn wij eveneens aanwezig.

Aandachtspunten

Bij de verkoop van uw recreatiewoning

Als makelaar is het onze voornaamste taak uw belangen te behartigen. Daarom zijn wij lid van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). Deze vereniging heeft dwingende regelgeving opgesteld waaraan een makelaar moet voldoen met als doel een optimale klantbehandeling en uiteraard vakbekwaamheid. Zo mogen NVM-Makelaars zelf geen onroerende zaken kopen (het zogenaamde 'verbod op handel'). U mag van ons dus altijd een eerlijk en op uw situatie gericht advies verwachten. De Algemene Consumentenvoorwaarden NVM zijn uiteraard bij ons verkrijgbaar.

Bezichtigingen

Als een potentiële koper zich meldt, plannen wij een afspraak in voor bezichtiging van de recreatiewoning. Deze wordt te allen tijde van tevoren aan u doorgegeven. Wij begeleiden de bezichtiging en zullen de potentiële koper uitgebreid informeren. In een persoonlijk contact kunnen wij er bovendien achter komen welke vervolgstappen nodig zijn om tot een goed eindresultaat te komen. U hoeft bij de bezichtiging niet aanwezig te zijn. Potentiële kopers voelen zich vaak vrijer als de eigenaars niet aanwezig zijn bij de bezichtigingen. Na de bezichtiging zullen wij u uiteraard zo spoedig mogelijk informeren over het verloop ervan. Het kan zo zijn dat er iemand onaangekondigd contact zoekt, deze persoon is nooit door ons naar u toegestuurd. We adviseren u om deze persoon altijd naar ons door te verwijzen en in elk geval de naam en contactgegevens te noteren en aan ons door te geven.

Verzorgde indruk

Een verzorgde recreatiewoning en tuin hebben een positieve invloed op kandidaat-kopers, zorg daarom dat het huis opgeruimd is. Helder licht, ook op donkere plaatsen, geeft de

kandidaat-koper vertrouwen dat u niets te verbergen heeft. Wij raden u aan kleine reparaties zoals klemmedeuren en ramen, losse deurkrukken, lekkende kranen, gescheurd behang en dergelijke, te herstellen. Het is erg belangrijk dat een koper geen gebreken aantreft en met een positief gevoel naar huis gaat. Er is nooit een tweede kans op een eerste indruk!

Vorstschade

In niet-bewoonde of verhuurde panden kan in de winter vorstschade ontstaan. Neem de volgende voorzorgsmaatregelen: laat de c.v.-installatie branden op minstens 10° Celsius. Tap waterleidingen af en draai de hoofdkraan dicht. Laat boilers of andere warmwaterinstallaties leeglopen. Isoleer of verwarm de ruimte waar de watermeter zich bevindt. Wilt u uit kosten oogpunt de c.v.-installatie niet laten branden, dan moet u het volledige systeem (d.w.z. de ketel en alle radiatoren) aftappen.

Plattegronden, tekeningen etc.

Als u over tekeningen beschikt van de recreatiewoning ontvangen wij deze graag van u. Wij presenteren uw recreatiewoning graag zo volledig mogelijk en zullen aan de hand hiervan interactieve presentatieplattegronden laten maken. Dit zorgt er mede voor dat geïnteresseerden uw recreatiewoning langer zullen bekijken op internet en dat hij een hogere positie krijgt op de rangschikingspagina op funda.nl. Ditzelfde geldt ook voor kopieën van uw laatste energie-afrekening, WOZ-beschikking, waterschapslasten en diverse eigendomsapieren.

Energie label verplicht

Sinds 2008 is een energie label verplicht*, ook voor recreatiewoningen, bij de verhuur, verkoop of oplevering van woningen. Het doel is om mensen bewust te maken van de energieprestatie van hun woning

en energiebesparing te stimuleren. In Nederland werd de verplichting onvoldoende nageleefd. Sinds 1 januari 2015 wordt daarom hierop gecontroleerd en kunnen sancties worden opgelegd.

Alle particuliere woningeigenaren hebben begin 2015 een voorlopig energie label ontvangen van de overheid. Dit is een inschatting van het energie label, gebaseerd op enkele openbare gegevens, zoals het type en het bouwjaar.*

Wanneer een woningeigenaar zijn huis wil verkopen of verhuren, volstaat een voorlopig energie label niet. Hij/zij moet dan inloggen met DigiD en zelf een definitief energie label regelen op www.energielabelvoorwoningen.nl. Als u bij de oplevering geen definitief label hebt kan de Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) een boete opleggen van maximaal 405 euro. Voor vragen over het Energie label kunt u contact opnemen met de Helpdesk Energie label via 0800-0808 of helpdesk@energielabel.nl. Zij zijn op werkdagen bereikbaar van 8.00-22.00 uur en in het weekend van 9.00-17.00 uur.



Een zuinig huis? Met het energie label zie je het zo.

* uitgesloten van certificering zijn onder andere: monumenten, gebouwen met industrie functie, kerken en alleenstaande gebouwen kleiner dan 50 m².

* op recreatieparken kunnen deze voorlopige energie labels echter nog weleens ontbreken. Uiteraard kunnen wij u in deze situatie van dienst zijn



Wat vraag ik voor mijn recreatiewoning?

Realistisch advies

Hoe bepalen wij eigenlijk de vraagprijs?

Bij het bepalen van de vraagprijs werkt A-Leisure volgens diverse belangrijke pijlers:

1. Ervaring van verkoop gelijksoortige recreatiewoningen.
2. Referentietransacties van recreatiewoningen die recent hebben plaatsgevonden in de omgeving.
3. Actueel aanbod in de omgeving.
4. Welke doelgroep is er voor uw recreatiewoning?
5. De staat van onderhoud, uitstraling en uiteraard de eventuele huurinkomsten van uw recreatiewoning.
6. Locatie, locatie, locatie!

De hoogte van de huidige hypotheekschuld is bijvoorbeeld geen goede leidraad. Laat u duidelijk adviseren door uw persoonlijke makelaar en laat u uitgebreid informeren over bovengenoemde zaken.

Wat gebeurt er bij een te hoge vraagprijs?

Een te hoge vraagprijs betekent veelal geen bezichtigingen en dus een langere verkooptijd. Hierdoor ontstaat er een 'smet' op de recreatiewoning waardoor verkopen daarvan nog moeilijker wordt dan het al was. De NVM heeft dit ook onderzocht in het kader van de campagne 'maak van je vraagprijs geen prijsvraag'. Naarmate de vraagprijs

dichterbij de 'marktwaaarde' ligt, hoeft er ook minder van de vraagprijs af te worden gedaan om de recreatiewoning uiteindelijk te verkopen.

Welke factoren spelen een rol?

Kort en bondig de 2 P's. De juiste Prijs die gevraagd wordt in combinatie met een goede Presentatie van de recreatiewoning is altijd de basis voor een succesvolle verkoop. Uiteraard spelen zaken als courantheid, locatie en huurinkomsten een rol, maar het is altijd weer te herleiden naar **Prijs** en **Presentatie**.

Multi-media en marketing

Kies het pakket dat bij u past

Om uw recreatiewoning zo goed mogelijk te presenteren op de woningmarkt kunt u een keuze maken uit een van onze zeer uitgebreide en unieke startpakketten. Het pakket van uw keuze wordt bij de start van de verkoop uitgevoerd en aan u in rekening gebracht.

Startpakketten A-Leisure Recreatiemakelaars

	Basis	Luxe	VIP
Professionele foto's	€ 137	€ 137	€ 137
Interactieve plattegronden	€ 85	€ 85	€ 85
360-graden foto's	5x (€ 121)	10x (€ 182)	15x (€ 212)
Woningvideo	€ 30	€ 42	€ 54
Aanmaak klantenintranet	€ 12	€ 12	€ 12
Extra promotie Funda.nl			
30 dagen toppositie funda.nl	X	X	€ 97
30 dagen woning in beeld funda.nl	X	X	€ 91
30 dagen promolabel funda.nl	X	X	€ 42
Overige kosten			
Kosten materiaal	€ 385	€ 458	€ 730
Plaatsingskosten funda	€ 80	€ 80	€ 80
Totale kosten incl. BTW	van € 465,- voor € 350,-	van € 538,- voor € 450,-	van € 810,- voor € 600,-

Prominente positie op funda.nl

Door onze unieke woningpresentatie op funda.nl krijgt uw recreatiewoning de aandacht die het verdient. Maximale attentiewaarde is gegarandeerd door een professionele fotoreportage van de recreatiewoning, een virtuele tour, een woningvideo, interactieve plattegronden in 2D en 3D en een uitgebreide PDF-brochure. Hierdoor krijgt uw object altijd de hoogst mogelijke positie in het zoekoverzicht op funda.nl en onderzoek wijst zelfs uit dat zoekers uw huis langer zullen bekijken.

Uniek in Leisure

funda



7 redenen om voor A-Leisure te kiezen:

- ▶ Deskundige en ervaren NVM-makelaar
- ▶ Actieve verkoopaanpak
- ▶ Flexibel en gediplomeerd makelaarsteam
- ▶ Uitmuntende en meest uitgebreide woningpresentatie
- ▶ Kantoor en etalages op drukke zichtlocatie
- ▶ Goede communicatie door o.a. online verkoopdossier
- ▶ Specialist in Leisure

Mogen wij uw recreatiewoning verkopen?



Ruben Elenbaas
Sales-Director

Anne-Marie Janse-van Gils
Algemeen directeur

Lennart van Wallenburg
Officemanager

Marloes Timmerman
Vastgoed-adviseur

Charmaine de Bie
Kandidaat-Makelaar (KRMT)

Jacco de Zeeuw
Vastgoed-adviseur